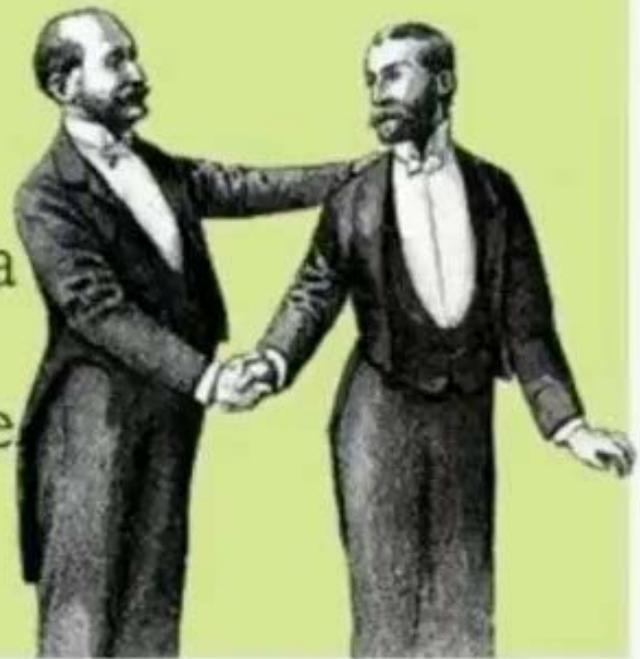


День 1

Интернет бизнес 2016

Вебинар 1

Чтобы построить
успешный бизнес,
нужно два великих
китайских иероглифа
"ярить" и "ху",
использовать вместе.



Евгений Дорохин (jonn22.com)
forum-x.com/forum



Важный момент

1. Не отвлекайтесь!
2. Делайте конспект!
3. Ловите идеи, а не ждите пошаговый план
4. И если ждете волшебных таблеток, то лучше сразу возьмите манибек :)



- Главный секрет успеха — это нести *пользу людям* и этому миру в целом. Если Ваши действия, продукт, бизнес несет в себе хоть какую-то ценность, которая необходима или приносит пользу другим людям Вам гарантирован успех.
- Второе составляющее успеха - это *действие*, применение изученной, полученной информации. Чем больше дней, недель проходит после получения информации тем меньше вероятность ее применения. Не откладывайте на завтра.

Задачи тренинга

- ~~1. Сделать всех счастливыми~~
2. Показать как мыслят предприниматели
3. Познакомить с успешными
4. Показать несколько направлений и ниш, и ознакомить с каждой. Ваша задача - выбрать.
5. Поменять мышление
6. Научить видеть пути для заработка, а не зависеть от одной темы
7. Помочь создать бизнес, реализовать идеи.
- 8. По сути, это тренинг по предпринимательству, а не по конкретным темам**

- **Важно:** видеть схемы заработка. Эта черта развивается. Подсказка: смотри у кого какие проблемы, в бизнесе, в семье, в личной жизни, и т.д. На основе этого можно реализовывать бизнесы, помогающие решать проблемы других людей.
- Решать можно не только проблемы. Можно улучшать чьи-то результаты. Оптимизировать и автоматизировать процессы. Одним слово - приносить пользу людям.
- Люди охотно платят за решение их проблем.

Самые частые ошибки новичков

- **Распыление.** Бегают от темы к теме. В итоге и ни там и ни тут. **Нужно сосредоточиться на чем -то одном.**
- **Нравится /не нравится.** Бизнес не обязательно должен нравиться Вам, чтобы приносить деньги. Основная ошибка новичка: "Ищу направление которое будет мне очень нравиться". За этими поисками могут уходить месяцы и годы. Не совершайте таких ошибок. В идеальном варианте, желательно, но не обязательно, чтобы бизнес, который вы развиваете нравился и вдохновлял. Но если пока нет такого, делайте то, что приносит деньги.
- **Тупое копирование чужого успеха.** Работает, но не всегда. У каждого бизнеса, успеха есть внутренние нюансы и мелочи, без знания которых нет успешной его реализации. Поэтому не стоит в тупую копировать чужие успехи и действия.
- **Нацеленность на деньги, а не на пользу, которую ты даешь миру.**

- Быстро опускаются руки, если нет первого результата за неделю. Распространённая ошибочная отговорка "Было бы мое, сразу бы пошло". **Помните** - быстрых результатов не бывает. Либо они кратковременны, либо ограничены по объему. **Стандартно на 10 тестовых товаров только 2 дают профит.**
- Ошибка: "Гнать трафик - это бизнес". Просто генерация трафика, не является бизнесом как таковым. Это промежуточная часть. При условии, если это не оформлено в нечто большее. Пример: "Церебро".

Самое важное понимание

1. Заработок в интернете это не схемы, не секреты, не какие-то сложные вещи!
2. Это не трафик, воронки и лендинги.
3. **Мы решаем проблемы других людей, и делаем людей более счастливыми. Все. В любой сфере. Деньги креативятся.**

- **Ничего не нужно придумывать в своей голове.** Это будут тяжелые деньги. Не надо делать ничего нового. По крайней мере в начальном этапе. + сначала спрос, и только потом предложение. Сначала тест, и только потом реализация. Хочешь узнать будет ли твоя новинка пользоваться спросом? Спроси у **потенциальных** покупателей (**важно:** не просто у всех подряд или близкого друга, а у потенциальных покупателей).
- **Легкие деньги приходят только тогда, когда ты даешь людям то что они хотят, и то что им нужно прямо сейчас.**
- Тогда ты не уговариваешь их купить, не бегаешь за ними. Они сами приходят к тебе и платят деньги.
- **Целевая аудитория (ЦА),** понимание ее потребностей. Создание продукта под ее потребности и работа над удовлетворением ее потребности.

Деньги = Тот продукт, в то время, тем людям

- Ключевой навык в бизнесе - это умение себя продавать и понимать, что нужно людям.
- Пример: Ты приходишь к человеку, показываешь ему, что ты можешь решить его проблемы, закрыть его потребность в чем-то. P.s. Не обязательно в последствие решать эту проблему самому, можно отдать своим фрилансерам, передать на аутсорс.

Стратегия «помощник»

1. Ищешь человека, который уже успешен в чем-то.
2. Предлагаешь ему свою помощь, бесплатную. За опыт и отзыв.
3. Пашешь! Делаешь больше чем тебе говорят, но не лезешь куда не просят. В итоге получаешь опыт, а потом и работу у человека (если захочешь).
(Топик на форуме будет)



- Ищем наставника в необходимой Вам теме. Помогаем ему *бесплатно*, за знания, информацию и опыт. Под покровительством более успешного человека всегда лучше идет свое собственное развитие и продвижение в той или иной сфере.
- Ключевой момент -делать больше, чем от тебя ожидают. И не лезть туда куда тебя не просят.
- Но не напрашивайтесь в помощники сразу, предложите решить какую-нибудь проблему. *Люди с удовольствием платят деньги за закрытие своих проблем.*
- Если еще и без спроса, а сразу будете решать чью-нибудь проблему - Вас будут любить и обожать.
- *Многие великие люди сначала были помощниками других великих людей. Поэтому они и стали великими!*

Если у вас уже есть бизнес Подумайте о 2 вещах

1. Какие проблемы хотят решить Ваши клиенты [на самом деле](#). Что у них "болит"? Что они на самом деле покупают?
2. Как ты можешь сделать клиента более счастливым. Какие мелочи, улыбка, бонус упаковка. Давать больше чем заявлял (ценность должна превышать стоимость). [Дарите хорошие эмоции, чувство праздника и люди к Вам потянутся](#).

Важна человеческая забота, пост-обслуживание. Это недооцененный факт. Оглянитесь вокруг - найдите примеры.

Покупают не корсет, а стройную талию. ;)

Если бизнеса еще нет

1. Можно зарабатывать на каком-либо направлении, просто делая это хорошо. Есть алгоритмы.
2. А можно создавать бизнес, который будет помогать людям в этой сфере. Мы даем пользу, решаем проблемы.

На каждом направлении можно заработать деньги, если помогать людям которые этим занимаются.

1. Товарный бизнес и авито
2. Ютуб
3. Все что связано с текстами
4. Арбитраж трафика
5. Инфобизнес
6. Фриланс и работа на кого-то
7. Дорвеи
8. Создание своих сервисов, и массовая продажа софта

- Хорошие каналы (Лидеры мнение) на [YouTube](#) пользуются хорошим спросом у "прямых" рекламодателей.

Получил заказ - делегировал - профит.

- [Написание продающих текстов](#) - очень востребованная услуга, вплоть до нескольких сотен тысяч рублей за текст.

На примере товарки и трафика...
Потребности рынка и решение проблем.

Допиливание лэндингов, оптимизация, изменение, копирование.

Создание лэндингов.

Хостинг для лэндингов.

Сервис по повышению выкупа.

Сервис тестирования товара!

Аудит товарного бизнеса

Сервис по работе с проверенными арбитражниками за твой бюджет

Простые CRM системы под ключ

- Люди готовы платить за любую помощь. От новичков до профи. Помощь нужна всем.
- Аудит, консультации - востребованная услуга стоимость, которой может доходить до глобальных сумм.
- Тестирование товара (тестирование связок) - нужно хоть начинающему, хоть профессионалу.

Сервис перевода буржуйских материалов

Сервис тестирования связок (закрытый клуб)

Связь реального бизнеса и арбитражников

Нормальная партнерка для инфобизнеса
(подписчики)

Узконишевая партнерка

Финансовые услуги - деньги, вывод, кредитование
и т п

...

Живые мероприятия и вечеринки... даже так.

- *Узконишевая партнерка* - глобально идет тенденция о сегментировании, углублении, узкой специализации. Такие направления очень ценятся.
- *Организация мероприятий, конференций, вечеринок* - опять же востребованная услуга с достаточно прибыльным потенциалом.

Домашка - сегодня!

1. На основе вебинара, и инсайтов полученных на нем, подумайте, какие проблемы, и в каких бизнесах вы можете решать.
2. Какую головную боль вы можете снять с другого человека, чтобы он захотел вам дать деньги?
3. И какие направления из разобранных вам интересны.
4. Заполнить топик «помощник» - если актуально.
5. Что вынесли из вебинара, и как это было?

- Блоги и отчеты по тренингу - <http://forum-x.com/forum/forumdisplay.php?f=312>
 - Отзывы о первом вебинаре - <http://forum-x.com/forum/showthread.php?t=2321>
 - Записи 1-дня, дайджесты и отчеты - <http://forum-x.com/forum/showthread.php?t=2327>
-
-
-
-
-
-
-

